

ESTIMATION PRÉVISIONNELLE AIRBNB

Deux appartements - 11 bis Rue Massenet, Nice

30 m² et 33 m² - 4 couchages chacun - 6ème étage - exposition Sud - terrasse

Carré d'Or - Proximité immédiate mer, commerces et restaurants

Table des matières

Table des matières	2
Synthèse exécutive	3
Caractéristiques des biens	3
Analyse de l'emplacement	3
Positionnement commercial recommandé	3
Hypothèses de prix par saison	4
Prévision annuelle - Scénarios retenus	4
Lecture des résultats	4
Arguments de vente principaux	4
Conclusion	5

Synthèse exécutive

Les deux appartements situés au 11 bis Rue Massenet présentent un profil très intéressant pour une exploitation en location meublée courte durée. Leur principal atout est l'adresse: un emplacement central, recherché par la clientèle touristique, au coeur du Carré d'Or, à proximité immédiate des plages, de la Promenade des Anglais, des commerces, restaurants, transports et lieux emblématiques de Nice.

Le fait de disposer de deux lots côte à côte est également un avantage commercial rare: ils peuvent être loués séparément à deux familles ou deux couples, mais aussi proposés ensemble pour des groupes allant jusqu'à 8 personnes. Cette double lecture augmente la flexibilité, améliore le taux de remplissage et permet d'adapter la stratégie tarifaire selon la saison, les événements et la demande.

Caractéristiques des biens

Appartement 1: environ 30 m², capacité 4 couchages, 6ème étage, exposition Sud, terrasse, état général correct et exploitable.

Appartement 2: environ 33 m², capacité 4 couchages, 6ème étage, exposition Sud, terrasse, état général correct et exploitable.

Les surfaces sont parfaitement adaptées à une clientèle de courts séjours: couples, familles avec enfants, voyageurs d'affaires, télétravailleurs, courts séjours événementiels et visiteurs internationaux recherchant un pied-à-terre central et fonctionnel.

Analyse de l'emplacement

La Rue Massenet se situe dans l'un des secteurs les plus recherchés du centre de Nice. Le quartier bénéficie d'une forte attractivité touristique grâce à sa proximité avec la mer, la Promenade des Anglais, la Rue de France, la zone piétonne, la Place Masséna et le Vieux Nice.

Pour une exploitation Airbnb, l'emplacement est déterminant: les voyageurs réservent d'abord une adresse simple, centrale et pratique. Ici, le séjour peut se faire sans voiture: plage, restaurants, commerces, tramway, gare, centre-ville et promenades sont facilement accessibles. C'est exactement le type de localisation qui rassure les voyageurs et justifie un prix nuitée supérieur à un quartier plus excentré.

L'exposition Sud et la présence d'une terrasse renforcent fortement la perception de valeur. À Nice, un extérieur exploitable est un vrai argument de réservation: petit-déjeuner au soleil, apéritif, lumière naturelle, sensation de vacances. Ce n'est pas un détail; c'est un élément qui se vend très bien dans les photos et dans le titre de l'annonce.

Positionnement commercial recommandé

Le positionnement doit rester élégant, clair et premium sans être excessif. Les appartements ne doivent pas être vendus comme des biens de luxe, mais comme deux appartements très bien placés, lumineux, pratiques, avec terrasse, capables d'accueillir chacun 4 personnes.

Le meilleur angle commercial est le suivant: deux appartements indépendants, côte à côte, au coeur du Carré d'Or, parfaits pour deux familles, un groupe d'amis, des voyageurs professionnels ou une famille élargie souhaitant séjourner ensemble tout en conservant son indépendance.

La stratégie tarifaire doit être dynamique: prix plus doux en basse saison pour maintenir le remplissage, montée progressive au printemps, prix élevés en été et ajustement fort lors des événements, week-ends prolongés et périodes de forte demande.

Hypothèses de prix par saison

Période	Prix estimé / nuit	Logique commerciale
Janvier - Mars	90 € - 115 €	Remplissage par tarifs accessibles, courts séjours, week-ends, clientèle professionnelle.
Avril - Juin	120 € - 150 €	Reprise touristique, beaux jours, ponts, séjours loisirs et clientèle étrangère.
Juillet - Août	170 € - 220 €	Haute saison: mer, vacances, demande internationale, forte valeur de la terrasse.
Septembre - Octobre	130 € - 160 €	Très bon arrière-saison à Nice, climat doux, clientèle couples et seniors.
Novembre - Décembre	90 € - 120 €	Prix ajustés pour maintenir le calendrier actif hors pics événementiels.

Prévision annuelle - Scénarios retenus

Bien	Scénario prudent	Scénario performant
Appartement 30 m ²	68 % d'occupation 248 nuits/an Prix moyen: 125 €/nuit CA estimé: 31 000 €/an	85 % d'occupation 310 nuits/an Prix moyen: 140 €/nuit CA estimé: 43 000 €/an
Appartement 33 m ²	68 % d'occupation 248 nuits/an Prix moyen: 130 €/nuit CA estimé: 32 000 €/an	85 % d'occupation 310 nuits/an Prix moyen: 145 €/nuit CA estimé: 45 000 €/an
Total deux appartements	63 000 €/an 5 250 €/mois moyen	88 000 €/an 7 330 €/mois moyen

Lecture des résultats

Le scénario prudent correspond à une exploitation sérieuse mais sans optimisation maximale: photos correctes, annonce bien rédigée, prix cohérents, bonne gestion des calendriers et des voyageurs. Il permet déjà d'envisager environ 63 000 € de chiffre d'affaires annuel pour les deux appartements.

Le scénario performant suppose une gestion plus active: photos professionnelles, décoration harmonisée, linge et équipements de qualité, annonces parfaitement structurées, pricing dynamique, réactivité élevée aux messages et très bons avis. Dans ce cas, le potentiel peut atteindre environ 88 000 € par an pour les deux appartements.

La différence entre les deux scénarios ne vient pas uniquement du prix nuitée. Elle vient surtout de l'optimisation: qualité des photos, fluidité de l'arrivée, rapidité de réponse, propreté irréprochable, commentaires clients et ajustement intelligent des prix. Sur Airbnb, un appartement moyen bien géré peut dépasser un bon appartement mal présenté. C'est brutal, mais vrai.

Arguments de vente principaux

- Adresse très recherchée dans le Carré d'Or de Nice.
- Proximité immédiate de la mer, des plages et de la Promenade des Anglais.
- Deux appartements côte à côte: possibilité de location séparée ou groupée.
- Capacité totale jusqu'à 8 personnes, très attractive pour familles et groupes.

-
- 6ème étage, exposition Sud, luminosité et terrasse.
 - Format compact et rentable: petites surfaces faciles à louer et à entretenir.
 - Potentiel de revenus élevé avec une gestion professionnelle et un pricing dynamique.
 - Produit rare: double lot indépendant dans une adresse touristique forte.

Conclusion

Ces deux appartements constituent un produit particulièrement adapté à la location saisonnière à Nice. Leur emplacement, leur capacité de couchage, la présence de terrasses et la possibilité de les exploiter ensemble ou séparément créent une vraie valeur commerciale.

Avec une présentation soignée et une gestion professionnelle, le dossier peut être défendu avec un prévisionnel annuel compris entre environ 63 000 € et 88 000 € de chiffre d'affaires brut. Le potentiel est donc solide, surtout parce qu'il repose sur trois éléments que l'on ne peut pas créer artificiellement: l'adresse, l'exposition et la rareté de deux appartements côte à côte.

Note: estimation indicative de chiffre d'affaires brut, hors frais de plateforme, ménage, linge, charges, fiscalité, commission de gestion et périodes éventuellement bloquées par le propriétaire. Les performances réelles dépendront de la qualité des photos, de l'annonce, des avis clients, du pricing dynamique et de la réglementation applicable.